

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Резюме. Узагальнено проблемні аспекти формування адекватного сучасній ринковій економіці організаційно-економічного механізму управління потенціалом сучасних економічних систем. Розглянуто економічний зміст реалізації потенціалу в контексті засад існуючого інструментарію управлінських конвенцій. Сформульовано принципові підходи до формулювання основоположних засад управління потенціалом економічних систем.

The summary. Generalized problematic aspects of adequate market economy, organizational and economic mechanism of the potential of modern economies. The economic content of potential in the context of existing principles of administrative tools conventions. The principles approaches to the formulation of fundamental principles of management potential of economic systems.

Ключові слова: потенціал, економічні ресурси, організаційно-економічний механізм, формування, реалізація потенціалу.

Постановка проблеми. Забезпечення умов для поточного функціонування господарського суб'єкта та досягнення ним визначених перспективних (стратегічних) цілей здійснюється на основі дієвого організаційно-економічного механізму управління економічними ресурсами для максимально можливого використання його потенційних спроможностей. У сучасних економічних дослідженнях висновком зазвичай постає теза про те, що загальна ефективність діяльності і функціонування будь-якого підприємства визначається насамперед раціональним і ефективним формуванням й використанням наявного потенціалу. Економічний зміст процесу реалізації потенціалу повинен бути відслідкований за достатньо об'єктивними методиками обчислення конкретних результатів, у які спрямовується управлінська функція перетворення потенціалу.

Поглиблення корпоративних відносин в умовах глобалізації світової економіки сприяє створенню такого роду економічних одиниць, які контролюють передані їм учасниками бізнесу ресурси для отримання певних фінансових чи економічних вигод, що додатково посилює вимоги до науково обґрунтованих засад позиціонування організаційно-економічного механізму формування та реалізації свого потенціалу як дієвого прикладного інструментарію управління економічними ресурсами підприємства. Попри те, сучасні дослідження відзначаються не достатньо розробленими не тільки об'єктивованими визначеннями цього поняття, методами і критеріями оцінювання його кількісного виразу й ефективності використання, а й задовільними для практичного використання методологічними підходами та системними засадами побудови організаційно-економічного механізму формування та реалізації потенціалу господарських суб'єктів.

Аналіз досліджень і публікацій з розглядуваної проблематики засвідчує, що розвиток і удосконалення сформульованих засад організаційно-економічного механізму формування та реалізації потенціалу повинен спрямовуватися на його здатність забезпечувати доказово ефективні управлінські рішення у контексті загальноекономічних тенденцій. У методологічній основі сучасних інформаційно-аналітичних інструментів, які оцінюють ступінь ефективності реалізації потенціалу, домінують критеріальні характеристики використання потенціалу як результату раціонального спрямування наявних економічних ресурсів (звершена, минула діяльність). Унаслідок такого підходу недостатньо беруться до уваги здатності й компетенції економічної одиниці, тобто процес формування подальших потенційних можливостей у контексті визначених цільових пріоритетів функціонування та розвитку підприємства, урахуовуючи тенденції загальноекономічного (глобального і національного рівнів) середовища.

Досліджуючи сутнісно-змістовий аспект основоположних засад управління категорією “потенціал” та їх еволюцію, С. В. Бойда відзначає, що “сьогодні підприємствам потрібно не просто брати активну участь у ринкових подіях, а й навчитися використовувати принцип превентивної адекватності, коли система управління підприємством орієнтується на набуття здатності бути причиною цих подій” [1, с. 83].

Н. С. Краснокутська, формулюючи класифікацію видових проявів потенціалу підприємства, за ступенем реалізації виділяє потенціал фактичний та перспективний – тобто стратегічний, орієнтований на досягнення стратегічних цілей [2, с. 9–10]. Отже, акцент аргументовано ставиться на створення майбутніх можливостей (потенціалу) підприємства.

Ще однією складовою при формулюванні дієвого організаційно-економічного механізму реалізації потенціалу економічної системи в наукових дослідженнях розглядають ефективність самої системи корпоративного управління, про що, зокрема, відзначає С.В. Лапін за результатами дисертаційного дослідження: “Економічний потенціал підприємства варто розглядати не тільки як здатність виробляти товари та послуги, але і як систему, що синтезує динамічне зростання такої здатності” [3, с. 1].

Загалом, за узагальненими висновками тематичних досліджень і публікаціями, стосовно розглядуваної проблеми можна зазначити, що управління сучасним підприємством крайньо утруднене без формування ефективних, адаптованих до умов невизначеності й динамічності зовнішнього економічного середовища, комплексних і системних формулювань методів оцінювання об’єктивованої величини його економічного потенціалу, визначення його структурних елементів і характеру взаємодії між ними як оціненої продуктивної сили ресурсів.

Невирішена частина загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових розробок у сфері управління потенціалом, до нині немає вичерпної відповіді чи емпіричних доказів про об’єктивну відповідність практичним потребам методологічної основи існуючих тієї або іншої системи чи моделі управління потенціалом. У зв’язку з динамічними змінами у сучасній ринковій економіці “багато проблем, у тому числі щодо конкретних механізмів впливу на підвищення рівня управління потенціалом, залишаються дискусійними та недостатньо розробленими, що зумовлює необхідність продовження досліджень у напрямі вдосконалення організаційно-економічного механізму управління потенціалом акціонерних товариств” [4, с. 1].

Метою статті є систематизація концептуальних засад і підходів до формулювання теоретичної конструкції організаційно-економічного механізму формування та управління потенціалом підприємств національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Сучасний фарватер розвитку економічних відносин і ринкової економіки загалом висувають до кожного суб’єкта господарювання вимогу раціонального формування економічних ресурсів як потенціалу утвердження свого становища на певному сегменті ринку, набуття здатності рентабельного функціонування й досягнення стратегічних цілей. Дослідження економічних процесів, які відбуваються на рівні господарського суб’єкта як первинної ланки економіки, має визначальне значення для його безпосереднього розвитку. Разом з тим, формування потенціалу окремого підприємства для досягнення і підтримки його розвитку безпосередньо впливає й на економіку країни загалом. Вважається, що правильно побудований процес структуризації елементів потенціалу та адекватний організаційно-економічний механізм управління цим об’єктом дозволяє суттєвим чином послабити чи нейтралізувати негативний вплив зовнішніх чинників, особливо у стагнаційних і рецесійних умовах глобального економічного середовища, флуктуації ринків капіталів та інвестицій. Саме тому управління потенціалом будь-якої сучасної економічної системи виходить на перший план у системі корпоративного управління.

Механізм реалізації можливостей є цілісною системою особливих функцій, що направлена на використання можливостей розвитку. Даний підхід представлений у рамках теорії динамічних здатностей, названої “парадигмою динамічних здатностей” (dynamic capabilities paradigm) [5, с. 210]. Традиційно засади цієї парадигми спрямовуються у фарватер інтегрування реалізації потенціалу господарського суб’єкта в паритеті зі станом зовнішнього економічного середовища. Виходячи із такого позиціонування, засади організаційно-економічного механізму управління потенціалом найоб’єктивніше формулювати з використанням механізмів стратегічного управління й застосуванням при цьому концептуальних основ адаптивних систем.

На нинішній час у науково-теоретичному аспекті й прикладній економіці домінує позиція, за якою економічний потенціал сучасної організації об’єктивно виступає її стратегічним ресурсом, який забезпечує сталість її функціонування у неадекватних умовах макросередовища. Забезпечення дієвого інструментарію в параметрі цілісної системи

організаційно-економічного механізму формування та реалізації потенціалу суб'єктами господарської діяльності є важливою складовою загальної системи корпоративного управління: "Під управлінням економічним потенціалом підприємства розуміється процес прийняття і здійснення управлінських рішень, спрямованих на раціональне використання, оптимізацію і нарощування економічного потенціалу підприємства з метою досягнення поставлених цілей і забезпечення стійкого функціонування і розвитку підприємства" [3, с. 21].

Сучасне управління потенціалом будь-якої економічної системи ускладнене динамічними змінами у структурі ресурсів, зумовлених характером розвитку суспільно-економічних відносин, що знижує ефективність підходів, орієнтованих на традиційно вироблені базові моделі раціонального використання активів. З вищенаведених і багатьох інших факторів, у тому числі й тих додаткових, що виокреслені проявами кризової ситуації глобального економічного середовища, "незважаючи на тривіальність ключового поняття "ресурси" і майже двохсотлітній досвід вивчення його економічною теорією, дослідники в даний час виходять із різних уявлень про обсяг цього поняття" [6, с. 29].

Проблемність розглядуваного питання посилюється тим, що організаційно-економічний механізм формування та управління потенціалом економічної системи поєднує в собі забезпечення зворотного зв'язку між рішеннями і результатами, процеси оцінювання найоб'єктивнішої структури ресурсів, ураховуючи синергетичний ефект їхньої взаємодії, методи визначення способу їх найефективнішого використання: "Закон композиції, за дією якого головна мета підприємства узгоджена з його локальними цілями та їх реалізацією, створює структуру потенціалу підприємства як сукупності системи взаємозв'язаних ресурсів, можливостей та їх мобілізації щодо досягнення цілей підприємства в конкурентному середовищі" [7, с. 280].

Виходячи з теоретичного плану, практична дієвість сформульованої конструкції механізму реалізації потенціалу оцінюється з утворюваних синергетичних ефектів взаємодії потенціалу. У практичній площині такі синергетичні утворення набувають кількісного і формалізованого виразу (прибутковість, рентабельність, обсяги реалізації тощо), а також якісних (експертно чи оцінених ринковим механізмом) характеристик потенціалу самого суб'єкта господарювання (імідж, ділова репутація, зростання ринкової вартості власного капіталу та ін.). На ці показники явно впливає "...потенціал організаційної структури управління, що характеризує загальнокорпоративний управлінський (формалізований і неформалізований) механізм функціонування підприємства, який втілює в собі рівень організації функціональних елементів системи та характер взаємозв'язків між ними" [8, с. 44]. Стан (ефективність) корпоративного управління підприємством (компанією) виступає важливим фактором, який визначально впливає на прийняття інвестиційних рішень. Показники рівня й ефективності системи корпоративного управління входять у синтетичний індикатор оцінювання ринкових позицій суб'єктів економіки, яке здійснюють рейтингові агентства (наприклад, рейтингова система агентства Standard & Poor's).

Ураховуючи суттєву відмінність у складових потенціалу різних господарських систем, зумовлених галузевими аспектами, видами діяльності, структурою продукції та багатьма іншими внутрішніми і зовнішніми факторами, сформулювати організаційно-економічний механізм управління потенціалом з суворо формалізованою методологічною основою та визначеною методикою опрацювання, очевидно, неможливо. Перспективнішим, на нашу думку, є формулювання концептуальних засад такого механізму з адаптуванням його до конкретного підприємства та використанням суб'єктивних (експертних) оцінних результатів. Саме тому "наукові дослідження, присвячені розробленню суб'єктивних моделей, що ґрунтуються на експертній інформації, яка обробляється відповідно до логіки "здорового глузду", інтуїції та евристик, набувають все більшої актуальності" [9, с. 237].

На сьогодні достатньо популяризованими у світогосподарській практиці є система збалансованих показників (BSC) та споріднені з нею системи і моделі управлінського контролю за збалансованим (поточним і стратегічним) формуванням потенціалу (фінансова, клієнтська, внутрішніх бізнес-процесів, навчання і розвитку – проєкції). Такого типу системи та моделі виступають водночас оцінно-аналітичним інструментарієм і прямим управлінським організаційно-економічним механізмом в управлінській функції формування і реалізації потенціалу, виходячи із визначеної найбільш раціональної структури його складових для

забезпечення довготермінового розвитку підприємства. Проблемою для українських підприємств, крім недостатніх можливостей забезпечення систематизованою базовою статистичною інформацією, є відсутня науково обґрунтована база критеріїв набору показників, які об'єктивовано включаються у формат збалансованої системи показників.

Задекларований перехід національної економіки до інноваційного типу посилює невизначеність процесів управління такою складовою сукупного потенціалу, як інноваційний потенціал. Оскільки інноваційна модель розвитку економіки передбачає безперервний і цілеспрямований процес реалізації нововведень для підвищення ефективності суспільного виробництва, то проблематика вироблення дієвого інструментарію управління інноваційним потенціалом стосується економічних систем усіх рівнів. Фінансово-економічна криза посилює питання конкурентоспроможності суб'єктів економіки, що вносить додатковий імпульс до методів управління інноваційними процесами: "При цьому залежність інноваційного розвитку все більше абстрагується від рівня технічної та технологічної розвиненості, способу організації праці" [10, с. 247].

У навчальному посібнику [11] інноваційний потенціал розглядається через сукупні можливості підприємства щодо генерації, сприйняття та впровадження нових (радикальних і модифікованих) ідей для його системного, технічного, організаційного та управлінського оновлення. Виходячи із позиції, що потенціал, у т. ч. інноваційний, будь-якої економічної системи "...є узагальнене визначення, яке об'єднує в єдиний комплекс ресурси підприємства, здатність ефективно ними розпоряджатись, зовнішні умови господарювання взагалі та механізм інноваційного розвитку" [12, с. 162], то організаційно-економічний механізм управління його формуванням і реалізацією повинен охоплювати всі елементи, базуючись на паритеті поточної раціональності використання економічних ресурсів і формування стратегічного потенціалу.

Висновки. З подальшим розвитком інтеграційних процесів у глобальному економічному середовищі, входженням у ці процеси національної економіки, українські суб'єкти господарювання дедалі частіше стикаються з проблемами адаптації управління наявним потенціалом до принципів, які формують провідні транснаціональні компанії та розвинені держави. Ці проблеми виникають не тільки у компаній комерційного типу, а й стосуються підприємств державного сектора чи господарських суб'єктів з державною часткою власності. Організаційно-економічний механізм формування та реалізації потенціалу підприємств національної економіки, адекватний її реальному стану, досліджений недостатньо теоретично і не розроблений для безпосереднього практичного використання. Запозичення сформульованих зарубіжних розробок не завжди прийнятне до використання у вітчизняній практиці. Висхідні принципові основи і концептуальні засади такого інструментарію для підтримки ефективних управлінських рішень в управлінні потенціалом економічних систем національної економіки все ж, очевидно, повинні бути сформульовані з пріоритетами поточної рентабельності використовуваних ресурсів для забезпечення інвестиційної привабливості економічних суб'єктів.

Використана література

1. Бойда С.В. Еволюція трактування та сутнісно-змістова характеристика категорії "стратегічний потенціал підприємства" / С.В. Бойда // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. I (37). – С. 83–91.
2. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / Н. С. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
3. Лапін Є.В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління [Текст]: автореф. дис... здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: 08.07.01 / Є.В. Лапін; [Національний технічний університет "Харківський політехнічний інститут"]. – 2006. – 36 с.
4. Яковлева Н.Г. Організаційно-економічний механізм управління інноваційним потенціалом відкритих акціонерних товариств [Текст]: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 – Н.Г. Яковлева; [Київський національний торговельно-економічний університет]. – 2006. – 19 с.
5. Андрощук Д.В. Динамічні здатності підприємства як механізм управління його потенціалом / Д. В. Андрощук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – № 4. Т.2. – С. 209-213.
6. Катяло Р.С. Ресурсная концепция стратегического управления: генезис основных идей и понятий // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2002. – № 22. Сер. 8. – С.20–42.
7. Сабадириова А.Л. Організаційні основи потенціалу підприємства / А.Л. Сабадириова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – № 6. Т.3. – С. 274–280.

8. Ворсовський О.Л. Теоретико-методологічні основи потенціалу підприємства / О. Л. Ворсовський // Економіка та держава. – 2008. – № 8. – С. 42–44.
9. Краснокутська Н.С. Оцінювання ступеня реалізації потенціалу підприємства з використанням теорії нечітких множин / Н.С. Краснокутська // Наука й економіка. – 2010. – № 1(17). – С. 237–242.
10. Довгань О.О. Система факторів інноваційного потенціалу підприємства та їх взаємозв'язок / О.О.Довгань // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2008. – № 6. Т.1. – С. 243–247.
11. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / О.С. Федонін, І. М. Рєпіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
12. Козловський В.О. Інноваційний потенціал підприємства: сутність та основні підходи до визначення / В.О. Козловський, І.В.Причепя // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. – № 5. Т.2. – С. 160–164.